



“風土改革コンサルタント”として 社員を活気づけ、企業を元気に

駒田 石川社長は「風土改革コンサルタント」としてご活躍中と伺っています。

石川 一般的な経営コンサルタントは、企業の経営状況を数字面から分析し、改善に着手します。しかし私の場合、最初にアプローチするのは人のモチベーションとコミュニケーション、チームワークです。社員の働きがい、やりがいを引き出し、コミュニケーションの質を深めることでチームの融合力を高め、風土改革を図って業績アップに繋がります。これは業績ありきではなく、社員の働きがい、後から結果として業績向上するやり方のほうが、長く存続発展する強い会社が創れるという考えによるものです。

駒田 野球の世界でも、数字のことをストイックに考えている割には勝てない、ということがあります。やはり業績ばかりを見ていては、チーム力が発揮されづらいのでしょうか。

石川 よく研修で重たいモノを数人で持ち上げる演習をやりま



▲ 研修の様子

最初は持ち上がらないモノが、体験型研修でコミュニケーションの質が高まった後に再度行くと、簡単に持ち上がります。つまり、お互いの気持ちを通じ合うと融合力が生まれ、実際に発揮されるパワーも格段にUPするのです。特別、目立たない人たちが力を発揮するようになります。

駒田 それは面白いお話ですね！野球で



有限会社
アイルインターナショナル

〒249-0004 神奈川県逗子市沼間 3-29-27

TEL 046-873-8932

URL <http://www.illinternational.com/>

Company data



▲ 経営コンサルタントの森 裕子氏 [写真左]



代表取締役 石川 歩

IT 機器の営業マンとして文房具会社に勤務し、3 期連続で表彰を受けるなどの実績を残す。転職し映像制作に携わった後、講師&コンサルタントへと転身。現在は (有) アイルインターナショナルの代表として、会社の研修や風土改革を謳って展開している。

言うと、特に成績が優れているわけではないのにその選手がいるチームはなぜか優勝できる、ということが多々あります。

石川 研修では、最初に心理学を応用したグループワークを行って、参加者が本音で話せる場作りを行います。すると、おっしゃるように、意外と目立たなかった人が中心となって集団の空気を変え、成果を出し始めることがよくあります。

駒田 では、クライアントに話を聞いてもらうコツなどはありますか？

石川 まずは相手に話してもらい、心のうちを聞き出すことで信頼関係を育み、「この人の話なら聴きたい」と思ってもらうことです。それと、相手に最初に「聴く価値がある」と思わせる話をする。また、私共は「教える」のではなく、相手に気づいてもらうというアプローチ

をとっています。これは、自ら気づいたことのほうが人から教えられるよりも行動変容に繋がりがやすいからです。なので、話の核心は私からではなく、相手に気づいていってもらうようにしています。

駒田 これからも、イキイキした社員が増えて業績が上がるという好循環を生み出していただきたいですね。

石川 ええ。元気な企業をもっと増やしていく支援の輪を広げたいと思います。



▲ (有) アイルインターナショナルの講師陣と石川社長。写真左から花井 美智子氏、西門 義人氏、福田 僚子氏

Guest Comment

駒田 徳広 (野球評論家)

私も選手やコーチとして、野球界で様々な人と接してきました。石川社長とお話しする中で当時のことが思い出され、今にして腑に落ちた部分も多々ありましたね。活気ある企業を増やす活動は、ひいては日本の元気に繋がるはず。今後もぜひ、事業に励まれてくださいな！



著書・掲載記事紹介



◀ 『仕事力』 (仕事のマナー本)

発行：生産性出版
価格：1400 円＋税

▶ 人を強くする 組織を強くする
『ヒューマン・キャピタル・リスク
マネジメント講座』
発行：リスクマネジメント協会



◀ 『ナスマネジャー』 (発行：日総研出版) にて記事掲載。掲載記事の内容は、「スタッフ個々の状況別の目標達成支援」について